



Умение слышать мы получаем от природы, а вот умению слушать человек учится сам. При этом уха человеку досталось сразу два, а вот язык почему-то лишь один. Возможно, это был намек на то, что слушать человеку куда полезнее, чем говорить. Когда мы говорим, что этот человек умеет слушать, мы как бы признаем за ним некий показатель культуры. Нам крайне неприятно, когда собеседник явно не слушает то, что мы пытаемся ему сказать. Сначала это разочаровывает, затем раздражает, а потом может вызвать даже гнев. То же самое происходит и в среде деловых людей и деловых переговоров. Каждый офис - это совокупность людей со своими проблемами, и здесь особо ценят тех, кто не только переживает свои, но и может выслушать чужие.

Тем не менее, не только оценкой сотрудников ценно умение слушать. В бизнесе это превращается в особый инструмент, без этого умения переговоры чаще всего заканчиваются так, как нам не хотелось бы: потерей репутации и, как следствие, денег.

Можно сколько угодно говорить деловому партнеру, как вы заинтересованы в сотрудничестве, но гораздо эффективнее будет показать ему это внимательным и заинтересованным отношением к тому, что он говорит.

Что мы получаем взамен? Прежде всего, некоторые важные мелочи, которые можем упустить в ином случае. В обмен на внимание мы получаем интересующую нас информацию, а в приложение к ней уважение собеседника, его доверие и расположение. Согласитесь, в бизнесе все это бесценно.

Что характеризует вас, как хорошего слушателя? Прежде всего, минимум ответов и вмешательств в монолог говорящего, если это действительно деловой монолог, а не разговор ни о чем. Чтобы скоротать время. Однако допустимы и даже желательны короткие ободряющие реплики (да, понятно, понимаю и т.д.). чтобы собеседник не подумал, что вы просто думаете о личном. Однако, пассивное слушание допустимо лишь в том случае, если это не противоречит интересам лично вас и вашей фирмы.